
Comunicació per a la innovació

Antoni Seguí





Mètodes d'influir sobre el comportament humà

- ▶ ***Mètodes que actuen sobre la manera de fer del pagès o de l'usuari***
 - ▶ Compulsió o coerció
 - ▶ Intercanvi
 - ▶ Assessorament
 - ▶ Influir directament
 - ▶ Manipulació





Mètodes d'influir sobre el comportament humà

- ▶ ***Mètodes que actuen sobre la situació del pagès o de l'explotació***
 - ▶ Proporcionar recursos
 - ▶ Proporcionar serveis
 - ▶ Canviar l'estructura socioeconòmica





Tipus de feines i definicions

Formació

- ▶ Transmetre coneixements de manera sistemàtica i regulada

Investigació

- ▶ Realitzar activitats intel·lectuals i experimentals de manera sistemàtica amb l'objectiu d'augmentar els coneixements



Tipus de feines i definicions

Divulgació

- ▶ Posar a l'abast del públic una cosa, idea, coneixement

Transferència

- ▶ Passar d'un lloc a altre, una cosa, una idea, etc





Tipus de feines i definicions

Transferència Technologies

- ▶ Té com a punt de partida una nova tecnologia desenvolupada en un institut de recerca
- ▶ Investigació bàsica → Investigació aplicada → Desenvolupament → Difusió





Tipus de feines i definicions

“Extension”

“Reaching out” ≅ “Stretch out”

– Estendre’s, allargar la mà, ajudar estirar, allargar -

Extender (Reial Acadèmia de la Llengua Espanyola 9ena accepció)

“Alcanzar la fuerza, virtud o eficàcia de una cosa a influir u obrar en otras”



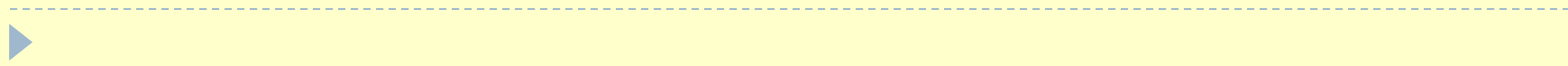
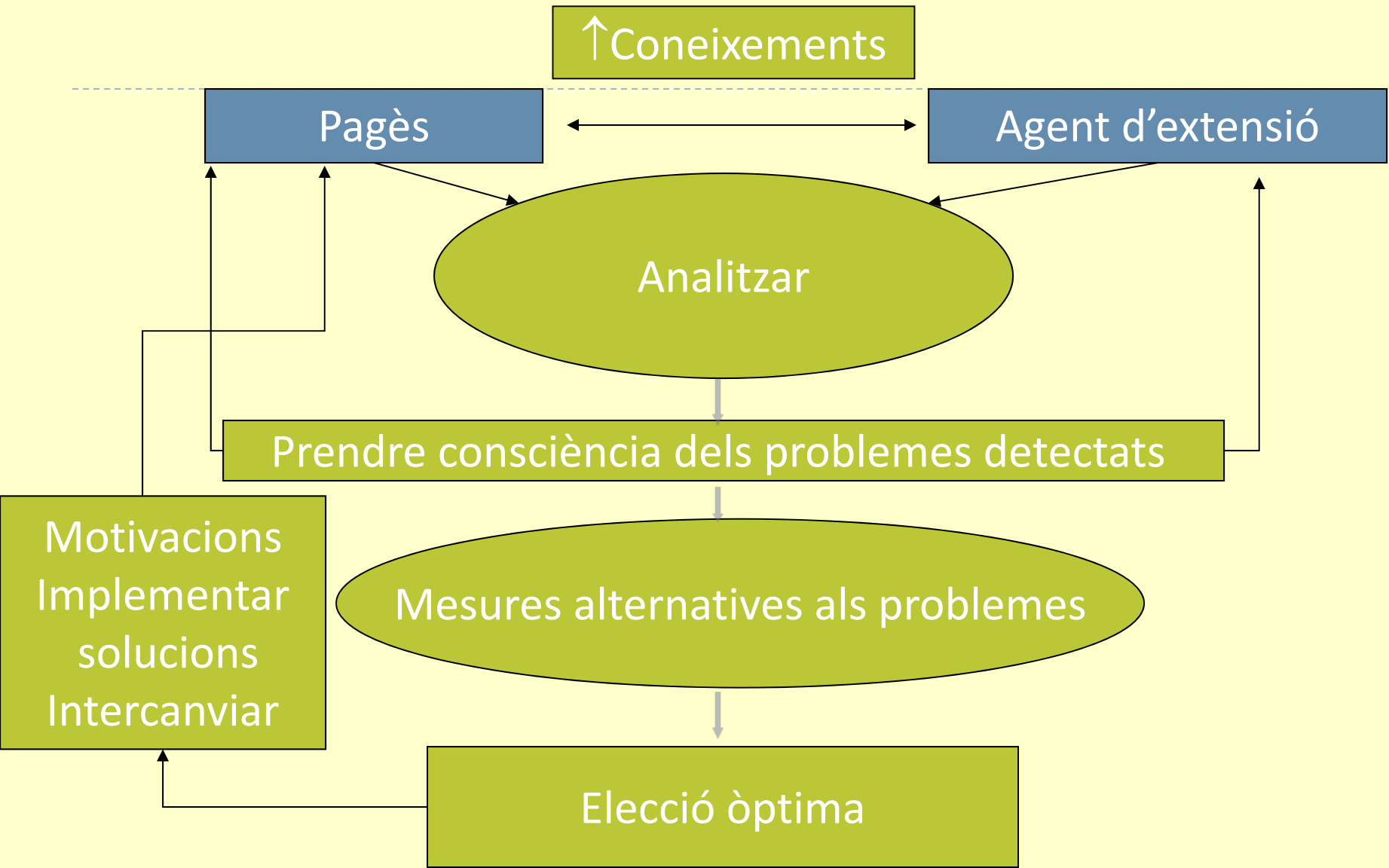


Comunicació per a la innovació

{intervencions tècniques de comunicació} ⇒

- ▶ Desenvolupar i induir la comunicació i el compromís entre la gent
 - ▶ Desenvolupar nous dispositius tècnics i fenòmens naturals
- ⇒ Ajudar a resoldre situacions problemàtiques, situacions que podran ser definides o interpretades de manera diferent pels actors implicats en el procés







Comunicació per a la innovació (principis bàsics)

- ▶ El punt de partida és el problema del pagès
- ▶ És una manera d'entendre i d'apropar-se al món real del pagès, i al món real de l'experimentació i investigació
- ▶ Té per objectiu fer visibles els problemes, no ensenyar
- ▶ És una pràctica participativa, més assemblaria que no democràtica



Comunicació per a la innovació (requisits)

- ▶ **Requisits del tècnic de la comunicació per a la innovació**
 - ▶ Formació adient i criteris adquirits
 - ▶ Coneixedor del sector i dels problemes de les explotacions
 - ▶ Coneixedor de les innovacions que la investigació i les empreses posen al seu abast
 - ▶ No és l'altaveu de l'investigador
 - ▶ El pagès l'ha de percebre com a confident dels seus problemes i no com portador d'una determinada política agrària
- ▶ El pla de treball, a llarg i a curt termini, s'ha d'elaborar amb el màxim consens per ambdues parts – administració i sector





Professions relacionades amb la feina de comunicació per a la innovació

Salut, nutrició i planificació familiar; economia familiar, medi ambient i conservació de la naturalesa, oficines de canvi o de busca de feina, educació – sobretot l'educació continuada per a adults -, organismes de desenvolupament rural, agrícola i ramader, serveis governamentals d'informació, periodistes, etc.



La comunicació per a la innovació com a ciència

Ciència orientada a les conclusions: explicar perquè les coses són com són, la informació es pot emprar per canviar les coses, però no se'n preocupen si el canvi es produeix o no

Ciència orientada a les decisions: la preocupació és saber si el canvi es produeix



Comunicació per a la innovació com a ciència





Extensió o comunicació per a la innovació:
persuadir al canvi o estimular a prendre decisions?



Transferència
tecnològica

Extensió



Persuadeix al canvi

Estimula a decidir

Crea dependència!

Crea opinió



Innovació

- ▶ És una idea, mètode o objecte que és percebut com a novetat per un individu
- ▶ El procés d'innovació consta de les següents vies de decisió:
 - ▶ Assabentar-se
 - ▶ Interessar-se
 - ▶ Avaluar-ne d'adaptar-la o no
 - ▶ Provar-la
 - ▶ Adoptar-la
 - ▶ Implementar-la (com canvia el maneig i/o la mateixa innovació)
 - ▶ Confirmar-la (ja forma part del maneig)





Innovació

- ▶ Temps d'adopció i de difusió
 - ▶ Característiques de la innovació
 - ▶ Característiques de la societat
 - ▶ Característiques de la implementació
 - ▶ Qui és el primer en adoptar-la
 - ▶ L'observació de la innovació
 - ▶ Relació entre la gent
 - ▶ Cada cas és diferent





Innovació

- ▶ Tipus d'innovacions
 - ▶ Tecnologies de la producció (*hardware*)
 - ▶ Sistemes de maneig (*software*)
- ▶ Característiques de la innovació
 - ▶ Avantatge relativa (el que es percep de la seva aplicació)
 - ▶ Compatibilitat (amb els valors soci culturals, entorn, etc.)
 - ▶ Complexitat (de la implementació)
 - ▶ Observabilitat (que es pugui provar)





Transmissió de coneixements

- ▶ **Tipus de coneixements**
 - ▶ Estàndard o codificat (explícit i fàcilment transferible)
 - ▶ Tàcit o local (cal interacció personal)
 - ▶ **Fonts exteriors de la informació**
 - ▶ Experiència altres pagesos
 - ▶ Organitzacions d'extensió
 - ▶ Vida normal (mercats)
 - ▶ Organitzacions i publicacions d'investigació
 - ▶ Companyies privades; consultors privats
 - ▶ Govern i institucions públiques
 - ▶ Sindicats
 - ▶ Etc.
-
- ▶



Transmissió de coneixements

- ▶ **Aprentatge (psicologia del)**
 - ▶ A través de la pròpia feina, observació
- ▶ **Llei de l'aprenentatge (de l'efecte)**
 - ▶ Porta a
 - ▶ Es seguida de
 - ▶ *Premis/càstigs no arbitraris*
 - ▶ *Descobrir relacions entre fets i fenòmens*
 - ▶ *Mètodes d'aprenentatge (visites, xerrades, fulls tècnics, revistes, etc.)*
- ▶ **Motivació per a l'aprenentatge**





Transmissió de coneixements

- ▶ Transmetre una idea a un altre:
- ▶ *instant 1)* sóc jo i l'idea, i l'altre amb el propi bagatge, la manera de pensar, etc., és a dir no és un receptor buit
- ▶ *instant 2)* jo continuo amb l'idea, l'altre l'incorpora, jo observo la reacció, els comentaris, etc., i puc variar la meua idea, igual que el receptor ho pot fer amb la seva.





Transmissió de coneixements

- ▶ Transmetre una idea a un altre:

Font → Missatge → Canal → Receptor

← *Retroalimentació* →

- ▶ La comunicació és el procés d'enviar i rebre missatges a través de canals que estableixen significats comuns entre una font i un receptor





Transmissió de coneixements

- ▶ La font influeix en l'efectivitat de la comunicació
 - ▶ Coneixements, actituds, habilitats, estatus social
- ▶ Els missatges són variables
 - ▶ Codi o llenguatge, contingut, estructura, etc.
- ▶ Els canals són variables
 - ▶ Cara a cara, en grup, per escrit, radio, TV, Internet, etc.
- ▶ Els receptors són variables
 - ▶ Coneixements, actituds, bagatges culturals,





Transmissió de coneixements

- ▶ És més important seleccionar el contingut del missatge i com donar-lo que el mateix canal
- ▶ La comunicació no només és de paraula
 - ▶ *Gestos, postures, to de la veu, vestits, pauses de l'exposició*
- ▶ La comunicació comença en saber que sap el receptor sobre allò que es vol transmetre
- ▶ Es percep segons siguin els coneixements previs
- ▶ Reben molta informació alhora, però seleccionem en funció del que prèviament sabem





Transmissió de coneixements (eines o canals)

- ▶ Fulls tècnics (informació, divulgació)
- ▶ Reunions participatives
- ▶ Jornades tècniques
- ▶ Visites explotacions
- ▶ Assaigs de demostració
- ▶ Experimentació
- ▶ Programes audiovisuals





Reunions participatives

- ▶ Objectiu: Fer canviar les pràctiques de maneig
- ▶ Procés a seguir
 - ▶ S'ha de convèncer (*processos de convicció*)
 - ▶ S'ha de saber comunicar (*principis de la comunicació*)
 - ▶ S'ha de donar participació a les persones que es volen convèncer (*reunions participatives*)
 - ▶ S'ha d'escoltar el que expressen o volen manifestar al respecte (*fases d'expressió*)
 - ▶ S'ha de seguir una exposició coherent amb suficients exemples (*fases d'exposició*)
 - ▶ S'ha de debatre i argumentar allò a transmetre (*fases d'argumentació i de debat*)
 - ▶ S'han de gestionar les objeccions dels assistents (*gestió de les objeccions*)
 - ▶ L'èxit d'una reunió comença per la preparació prèvia (*preparació de la reunió*)
 - ▶ Quan s'acaba la reunió s'ha de fer balanç (*balanç després de la reunió*). Tots aquests aspectes són importants per du a terme una reunió, i a continuació seran resumits.





Reunions participatives (Convicció)

- ▶ L'auditori ha de ser homogeni (o tenir una mateixa preocupació o interès o manera de fer les coses)
- ▶ Atreure la seva atenció i suscitar-ne l'interès
- ▶ Claredat explicant els fenòmens més complexos
- ▶ Convèncer que hi ha solucions, o no, als problemes plantejats
- ▶ Interessar algú que ho posi en pràctica





Reunions participatives (*Principis de la comunicació*)

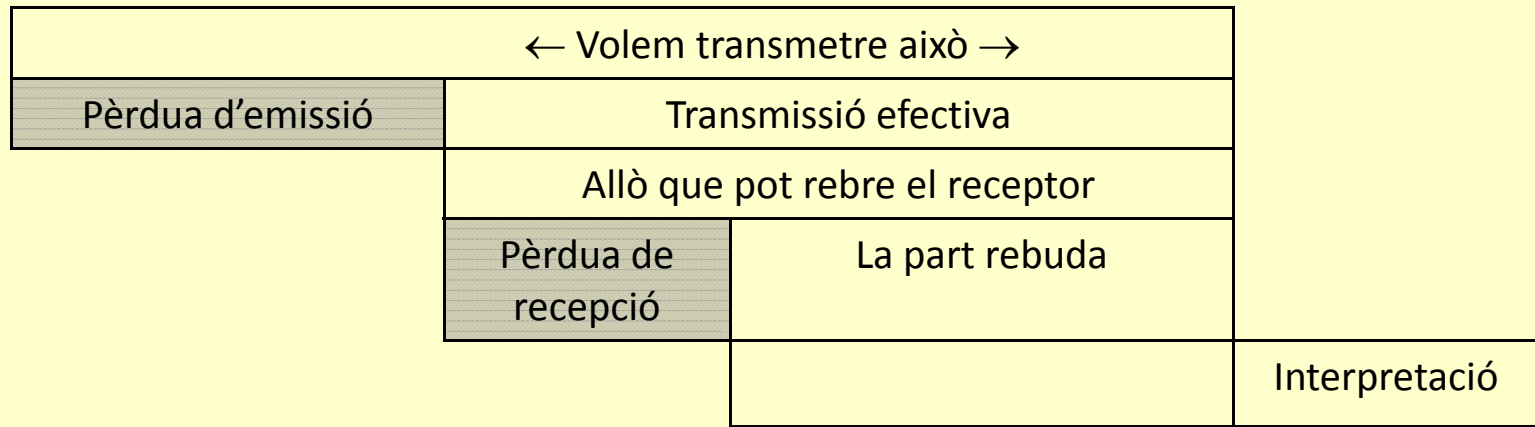
- ▶ Per què el què dic, si crec que ho dic bé, té el risc de ser mal comprès?
- ▶ La intenció del transmissor ha d'estar en sintonia de la intencionalitat del receptor
- ▶ Ser molt clar
- ▶ Tenir en compte les motivacions que porten a les interpretacions
- ▶ S'ha de verificar la interpretació.





Reunions participatives (Transmissió de coneixements)

- ▶ El missatge com arriba?





Reunions participatives (Fases d'expressió)

- ▶ El transmissor debat, escolta, tot allò que el pagès vol que es tracti
- ▶ Seqüències o mètodes d'endegar les fases d'expressió:
 - ▶ Una qüestió oberta (Per exemple, "... per a vosaltres què és la qualitat de la llet?")
 - ▶ Un aprofundiment o analitzar la qüestió amb més èmfasi: "... i aquests resultats, de proteïna, de greix, etc. varien segons les estacions?"
 - ▶ Reactivar o insistir: "... una llet de qualitat, bé, alguna altra cosa?"
 - ▶ Demostrar una actitud d'escoltar, de conformitat: "...sí..., entenc el que dius, però..."
 - ▶ Reformular en forma de preguntes: "... en el fons vosaltres pregunteu si els anàlisis sempre són fiables?"
- ▶ Una regla: mai no s'ha de respondre a l'instant
- ▶ Una eina: el tauler de paper per escriure, permet tornar enrera, recopilar, rectificar, etc.





Reunions participatives (*Fases d'exposició*)

- ▶ Clar, senzill i precís. D'aquesta manera s'evitarà la confusió. Sempre emprar els mateixos termes al llarg de l'exposició.
- ▶ Tenir preparades les eines de suport
- ▶ Elegir exemples concrets.





Reunions participatives (*Principis de la comunicació*)

- ▶ Per què el què dic, si crec que ho dic bé, té el risc de ser mal comprès?
- ▶ La intenció del transmissor ha d'estar en sintonia de la intencionalitat del receptor
- ▶ Ser molt clar
- ▶ Tenir en compte les motivacions que porten a les interpretacions
- ▶ S'ha de verificar la interpretació.





Reunions participatives (Fases d'argumentació i de debat)

- ▶ Balanç de les avantatges i inconvenients de lo proposat
- ▶ Si un pagès dóna una solució fer un balanç del que diu, avantatges i inconvenients, i procurar que la resta s'hi afegeixin:

Avantatges

Inconvenients





Reunions participatives (*Gestió de les objeccions*)

- ▶ Permetre objeccions
- ▶ Saber-les gestionar
- ▶ Tipus d'objeccions:
 - ▶ Més que una objecció és que no s'ha entès l'explicació: S'ha de tornar a explicar, tot i començant per dir “potser no m'he explicat prou bé”
 - ▶ És una falsa objecció: Per exemple quan es diu “això resultarà més car”, en realitat s'ha d'interpretar “s'haurà de treballar més”
 - ▶ És una objecció real: S'ha d'anar al punt *fases d'argumentació i de debat* sobre les avantatges i inconvenients.





Reunions participatives (*Gestió de les objeccions*)

- ▶ **Objecció en plena reunió...** Aplicar regla de l'olla a pressió
- ▶ **Tallar el gas:** És la fase d'acolliment “Sí, entenc la pregunta” “Sí, això és força interessant”, etc. Apuntar-ho al tauler de paper, diferir la resposta per més endavant, o al final. Però no oblidar-se de contestar-la, o almenys fer-hi esment, sinó es perd credibilitat.
- ▶ **Treure la vàlvula i posar l'olla sota l'aigua freda:** Quan l'objecció és, a criteri del transmissor, massa exagerada, cal reduir el problema a la realitat: “T’hi has trobat sovint?, quan? on? com?, un sol cop?, i d’aquesta manera, amb l’ajuda de la resta d’oients es pot anar reduint l’objecció al punt just.
- ▶ **Obrir la tapa:** Es tracta de donar l’opinió, argumentar-la, avantatges, inconvenients.





Reunions participatives (*Preparar-la*)

- ▶ Lloc de la reunió: Ha de ser un lloc tranquil, no un bar, i si s'ha de reservar fer-ho amb antelació suficient. Es poden seure a una taula, o en cercle, mai no ho farem en posició d'una aula convencional. Preveure que el que parlarà pugui entrar en el cercle. Que tots s'hi sentin còmodes i distesos.
- ▶ Invitació i recordatori telefònic: S'ha de tenir ben definit a qui s'ha de convidar, i fer-ho personalment per carta, de manera que rebin la carta almenys una setmana abans. Tot i això, convé fer passades per les explotacions, pels llocs de reunió habitual, mercats, etc. Dies abans es faran trucades recordatoris de la reunió i del motiu.

Reunions participatives (*Preparar-la*)

- ▶ Preparar la trucada
 - ▶ Pensar en el qui ha de rebre la trucada
 - ▶ No tractar de “vendre” abans de l’acolliment.
 - ▶ Construir la trucada:
 - ▶ Verificar la identitat de l’interlocutor
 - ▶ Saludar-lo i deixar-lo que ell pugui fer el mateix
 - ▶ Presentar-se, evitant autobombo que denota feblesa
 - ▶ Exposar amb claredat el motiu de la trucada. Aquí s’hi juga l’èxit de la futura reunió o trobada
 - ▶ Escoltar les objeccions, i tornar a recalcar el motiu, en aquest cas la reunió
 - ▶ Concloure deixant una bona impressió
-



El futur de la comunicació per a la innovació

- ▶ Les àrees bàsiques on dirigir la seva actuació:
 - ▶ a) Agricultura i recursos naturals
 - ▶ b) Ciències de la família i consumidors
 - ▶ c) Desenvolupament de la joventut
 - ▶ e) Desenvolupament rural





Quin valor té la comunicació per a la innovació?

- ▶ Valor privat afavoreix l'individu que compra un bé privat
- ▶ Valor públic beneficia al conjunt de la societat.

- ▶ Quan un servei és reconegut amb un paper de valor públic és perquè els ciutadans que no es beneficien directament així ho reconeixen, i, per tant, està finançat amb fons públics
- ▶ Quan un servei no és reconegut com a bé públic, els ciutadans el consideren un bé privat, i es pot comprar al mercat, com qualsevol altre





Tipus i valors dels béns

Valor del bé	<i>Tipus de bé</i>			
	Privat	Monopoli	Recursos naturals públics	Bé públic
A (exclusiu)	Sí	Sí	No	No
B (competidor)	Sí	No	Sí	No
Exemples	Un tractor, un camí dins d'una finca fet pel propietari per al seu ús. El tractor no tinc perquè deixar-lo al veí, i si l'empro un altre no pot fer-ho al mateix temps	Una autopista, si no pagues no hi passes, i si hi passes, d'altres també hi poden passar	Una muntanya de pastura d'ús comunal. Si hi pujo bestiar no puc impedir que un altre n'hi pugui, però l'ús que en faig treu possibilitats a l'altre, etc.	Una biblioteca pública, si hi vaig no puc impedir que un altre també hi vagi, i el anar-hi o no és una decisió meva que no treu que un altre hi vagi al mateix temps



Evolució a la societat



- ▶ La bogada
- ▶ La dona treballa a casa i fora



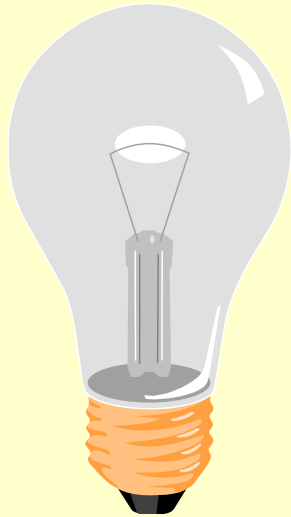
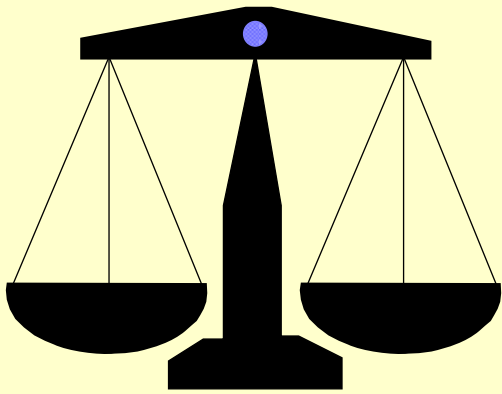
Evolució a la societat



- ▶ L'home a casa en tornar de la feina
- ▶ Treballar fora i descansar a casa és cosa d'homes



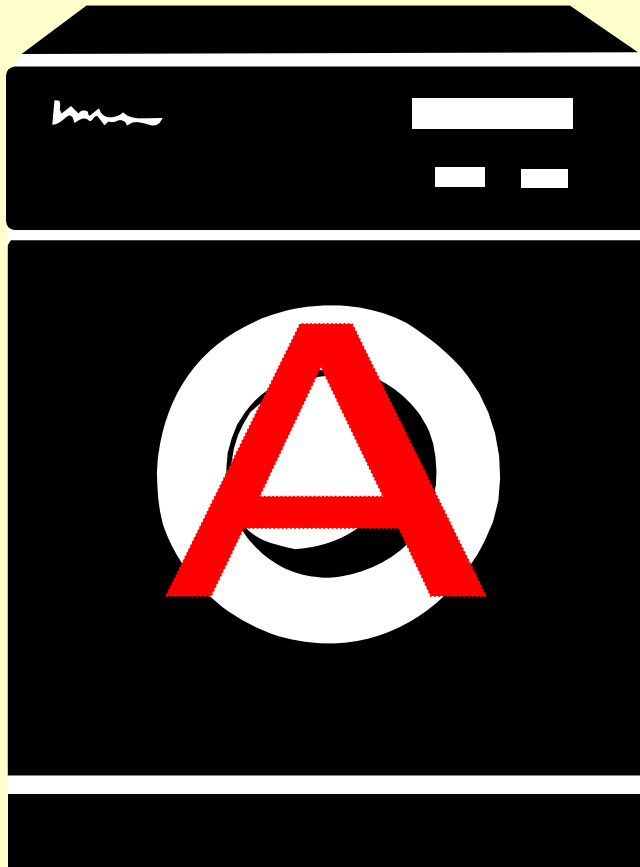
Evolució a la societat



- ▶ La societat busca justícia, equitat, etc
- ▶ Els investigadors investiguen, els professors ensenyen, els invents arriben a la societat
- ▶ ***Una innovació és una idea, mètode o objecte que és percebut com a novetat per un individu***



Evolució a la societat



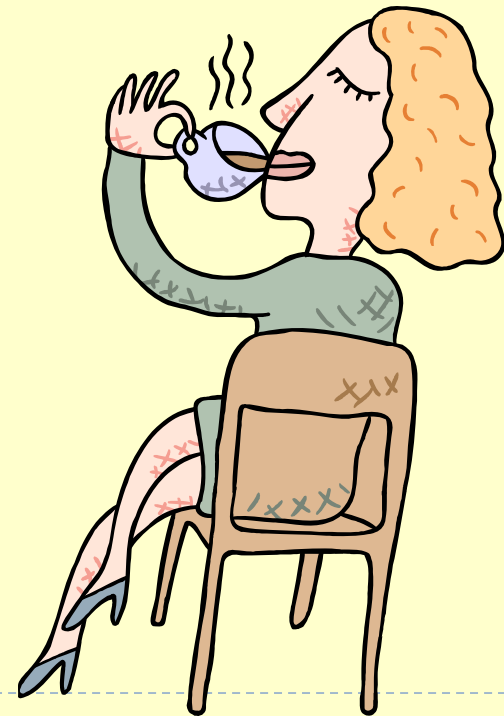
- ▶ Quina és la innovació tecnològica més important i *revolucionaria* del segle XX?



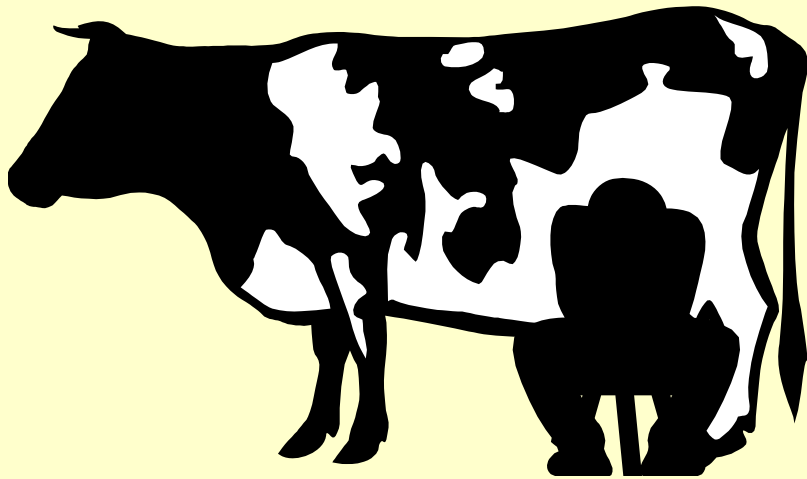
Evolució a la societat



Cadascú al seu lloc en
tornar de la feina



Evolució a l'exploració de vaques de llet



▶ Munyir a mà



Evolució a l'exploració de vaques de llet



- ▶ La muniyidora mecànica



Evolució a l'exploració de vaques de llet



- ▶ Unifeed
- ▶ Vaques més tristes, més productives, duren menys...
- ▶ Es munyen dos cops al dia...
- ▶ ...i més



Evolució a l'exploració de vaques de llet



- ▶ Sala de munyir:
- ▶ Condicions de feina confortables
- ▶ Rentat automàtic
- ▶ Retirador automàtic munyidores
- ▶ Etc.



Evolució a l'exploració de vaques de llet

- ▶ **Procés que ha de seguir un tècnic:**
 - ▶ Detectar el problema
 - ▶ Estudiar les possibles solucions tècniques
 - ▶ Avaluar tècnicament i econòmicament la implantació
 - ▶ Estudi de sobrecost per a cada solució al cas concret



Evolució a l'exploració de vaques de llet

- ▶ Robot de munyir: innovació tecnològica?
- ▶ Quin procés s'ha de seguir?
- ▶ Hi havia un problema a les explotacions?
- ▶ O la seva aparició el crea?
- ▶ En qualsevol cas el tècnic ha d'ajudar a solucionar-lo

